TRECE ONCE
CREATIVO

RECURSO GRATUITO
GUÍA 001

Checklist 1311: **Antes de publicar.**

Revísala antes de cada publicación para comunicar con intención y facilitar que te consulten.

1 · IMPRIME O GUARDA
Tenla a mano cuando prepares tu contenido.

2 · REVISA
Pasa cada publicación por las cinco preguntas.

3 · REGISTRA
Anota consultas y aprende de los resultados.

01 Cinco preguntas esenciales

Antes de publicar, responde con honestidad. Una sola publicación a la vez.

	PREGUNTA	SÍ	NO
1	¿Se entiende qué estoy ofreciendo?	☐	☐
2	¿Estoy hablando de un beneficio real, no solo de características?	☐	☐
3	¿Este contenido le interesa al público correcto?	☐	☐
4	¿Estoy aportando información útil o confianza?	☐	☐
5	¿La persona sabe qué puede hacer después?	☐	☐

> **¿Marcaste «No» en alguna? Ahí está tu oportunidad de mejora antes de publicar.**

02 De características a beneficios

La característica describe lo que vendes. El beneficio explica qué gana la persona.

ANTES

«Uñas en gel y acrílicas. Muchos colores y diseños disponibles».

DESPUÉS

«Manos cuidadas durante semanas, con un diseño pensado para tu estilo y tu rutina. Escríbenos y te mostramos opciones».

Fórmula: **[Característica]** → para que **[tu cliente]** pueda **[lo que gana]**

CARACTERÍSTICA DE TU PRODUCTO O SERVICIO	¿QUÉ GANA TU CLIENTE? (BENEFICIO)
Ej.: entrega a domicilio	*Recibe su pedido sin salir de casa ni perder tiempo.*

03 Cinco llamados a la acción

Elige el que coincida con el objetivo de tu publicación. Adáptalo a tu forma de hablar.

RECIBIR CONSULTAS	«Escríbenos QUIERO por mensaje y te enviamos opciones y precios».
ABRIR CONVERSACIÓN	«¿Cuál elegirías: A o B? Cuéntanos en los comentarios».
FACILITAR LA COMPRA	«Escríbenos por WhatsApp y te ayudamos a elegir fecha, modelo o paquete».
LLEVAR AL CATÁLOGO	«Toca el enlace de nuestro perfil y mira todas las opciones».
CONTENIDO ÚTIL	«Guarda esta publicación y compártela con alguien que la necesite».

04 Registro de publicaciones y consultas

Completa una fila por publicación durante una semana. No necesitas herramientas: solo constancia.

FECHA	PUBLICACIÓN (TEMA Y FORMATO)	OBJETIVO	CONSULTAS	PREGUNTAS QUE HICIERON	¿COMPRAS?
Lun	*Reel del proceso*	*Consultas*	*5*	*Precio y tiempos de entrega*	*1*

Al terminar la semana: ¿qué publicación generó más consultas y por qué crees que pasó?

¿Qué pregunta se repitió más? Puede ser tu próxima publicación.

05 Reto de siete días

Una tarea pequeña por día. Marca cada casilla al completarla.

DÍA 01	**Revisa tu biografía.** ¿Dice qué ofreces, para quién y cómo comprarte?	☐
DÍA 02	**Define a quién le hablas.** Quién te compra, qué busca y qué duda tiene antes de decidirse.	☐
DÍA 03	**Reescribe una publicación.** Cambia la descripción por el beneficio, con la fórmula de la página 2.	☐
DÍA 04	**Muestra una prueba real.** Tu proceso, una reseña autorizada o el producto en uso.	☐
DÍA 05	**Aclara tu oferta.** Qué es, qué incluye, para quién, cuánto cuesta y cómo se compra.	☐
DÍA 06	**Publica con un CTA claro.** Uno solo, alineado con el objetivo de esa publicación.	☐
DÍA 07	**Revisa tu registro.** Consultas, preguntas y compras. Anota un aprendizaje para la próxima semana.	☐

¿Prefieres apoyo para crear tu contenido?
Conversemos.

WhatsApp +58 414 613 0675 · **Instagram** @1311creativo
Facebook trece.once.creativo · **TikTok** @1311.creativo

TRECE ONCE CREATIVO

Trece Once Creativo · Creatividad con intención. Este recurso es orientativo; los resultados comerciales dependen de la oferta, el mercado, la atención al cliente y otros factores.